Präsentiert von WhoFinance

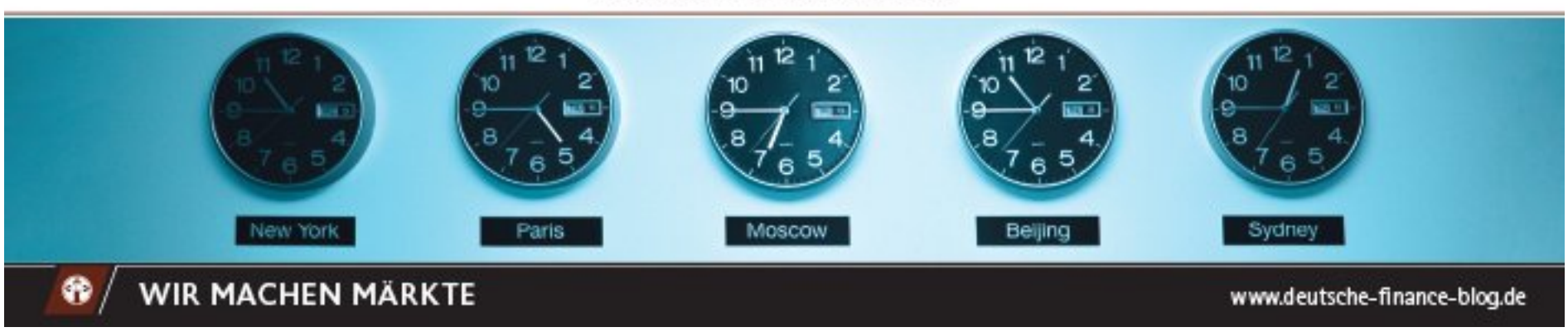
Handelsblatt FINANZBERATER EDITION

AUSGABE 1 | 2018

1. AUSGABE

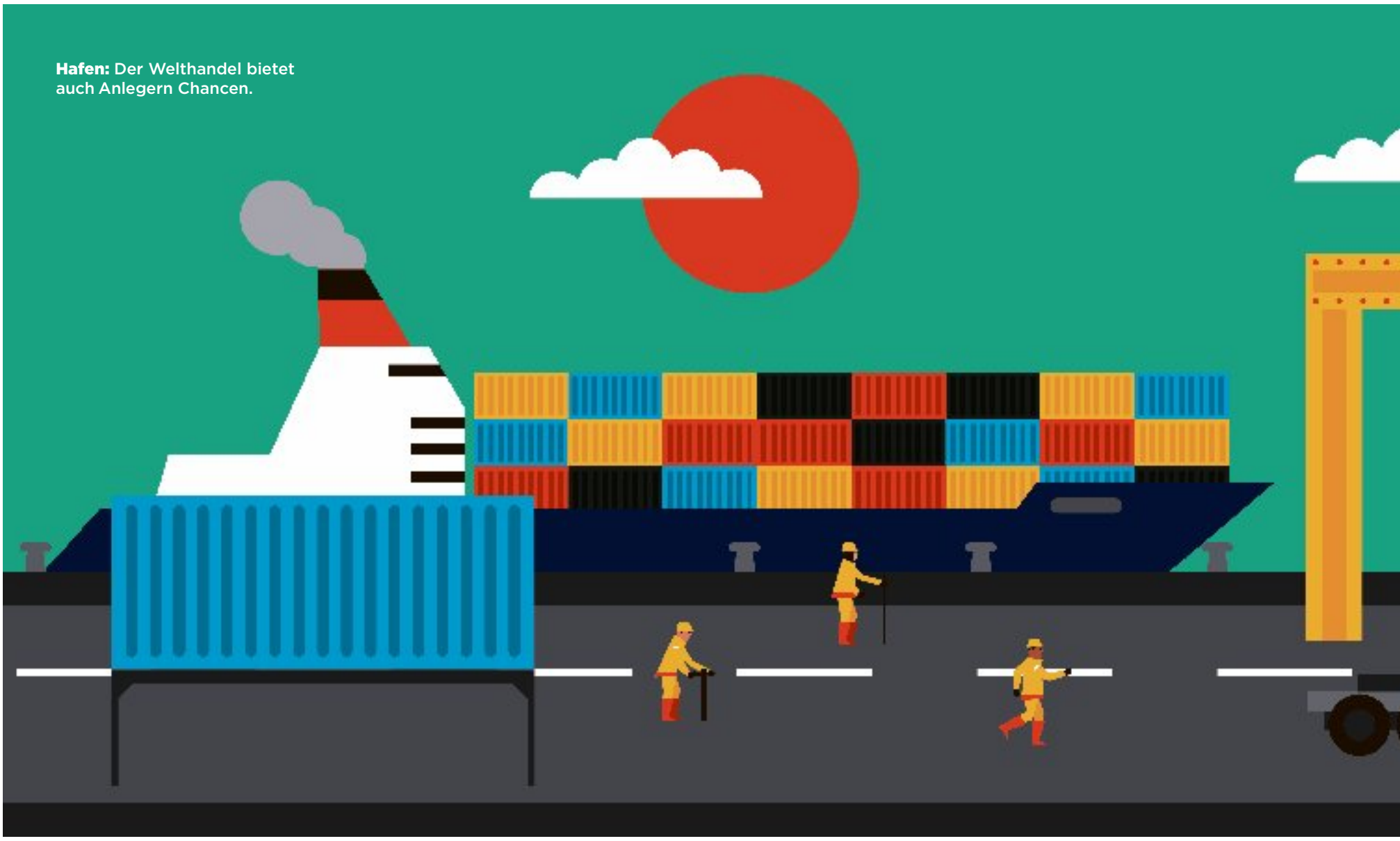
MIFID II: REGELN REIBUNGSLOS UMSETZEN

DEUTSCHE FINANCE GROUP



WIR MACHEN MÄRKTE

www.deutsche-finance-blog.de



Hafen: Der Welthandel bietet auch Anlegern Chancen.

Direktinvestments

Von **Containern**, Koffern und Licht

Direktinvestments sind als Anlageprodukt in Zeiten tiefer Kapitalmarktzinsen interessant. Was genau dahintersteckt, welche Chancen, aber auch erheblichen Risiken mit den Produkten verbunden sind und weshalb sie für Finanzberater im Kundengeschäft eine zusätzliche Option darstellen.

André Wreth Hamburg

Mit Direktinvestments können Anleger am unternehmerischen Erfolg teilhaben und zugleich attraktive Renditen erzielen. Wer solch ein Engagement eingeht, muss die damit verbundenen unternehmerischen Risiken im Blick haben. Er muss bereit sein, den teilweisen oder vollständigen Verlust des eingesetzten Kapitals hinzunehmen. Überdies muss der Anleger sein Kapital für eine feste Laufzeit binden.

Die Pflichten eines Investors sind in der Regel begrenzt auf die Zahlung der Zeichnungssumme plus eventueller zusätzlicher Kosten. Der Anbieter ist zur Vorlage eines Verkaufsprospekts verpflichtet und eines sogenannten Vermögens-Informationsblattes (VIB), das als Beipackzettel auf drei DIN-A4-Seiten die wesentlichen Informationen liefert sowie Chancen und Risiken der Anlage erläutert. Verkaufsprospekt und VIB müssen durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) geprüft und gebilligt werden. Ein Prozess, der oft mehrere Monate dauert.

Diese Direktinvestments werden durch Banken, Sparkassen, Vermögensverwalter sowie von freien Finanzberatern vertrieben. Wer sie anbieten möchte, benötigt dazu entweder eine Banklizenz oder aber eine Gewerbeerlaubnis nach Paragraf 34 f GewO (Gewerbeordnung) Teil 3 (siehe dazu „Wer Direktinvestments vertreiben darf“).

Verbraucherschutz stärken

Zuletzt führte das Kleinanlegerschutzgesetz im Jahr 2016 zu einigen Änderungen im sogenannten Vermögensanlagengesetz, die den Verbraucherschutz beim Vertrieb von Direktinvestments stärken sollen. Die wichtigsten Details dieser neuen Regelung: Sie sieht eine Prospektpflicht, ein VIB und weitere Transparenzpflichten vor. Das Direktinvestment muss eine Mindestlaufzeit von 24 Monaten haben. Die ordentliche Kündigungsfrist darf nicht weniger als sechs Monate betragen. Dahinter verbirgt sich eine vom Gesetzgeber beabsichtigte doppelte Schutzwirkung.

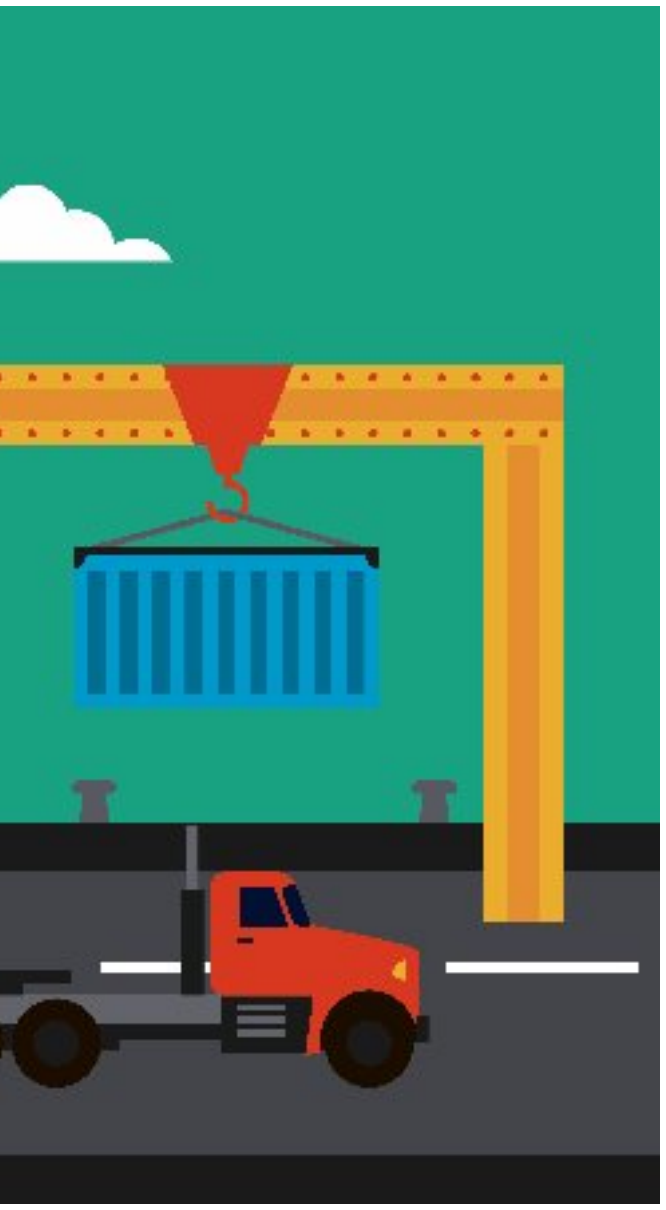
So soll der Anleger erkennen, dass es sich bei der Vermögensanlage um eine unternehmerische Investition handelt, die er nicht von heute auf morgen veräußern kann. Andererseits soll sie dem Emittenten einer Vermögensanlage ausreichend Zeit verschaffen, für die nach einer Kündigung nötige Liquidität zu beschaffen.

Doch welche Varianten von Vermögensanlagen sind möglich? Dazu gehören nicht nur Unternehmensbeteiligungen, sondern auch Treuhandvermögen, partiarische Darlehen, Nachrangdarlehen, Genussrechte, Namensschuldverschreibungen und sonstige Anlagen, die eine Verzinsung und Rückzahlung oder einen Barausgleich im Austausch für die zeitweise Überlassung von Geld gewähren oder in Aussicht stellen für Direktinvestments. Auch Schwarmfinanzierungen (Crowdinvesting-Projekte) gewinnen an Beliebtheit.

Direktinvestments etwa in Container, Leuchtmittel oder Wechselkoffer – eine Art Container mit Stützbeinen – zählen zu den sonstigen Vermögensanlagen. Dabei handelt es sich um Investitionen in Sachwerte. Dieses Konzept der Kapitalanlage ist nicht neu, Angebote gibt es teils schon seit mehr als 40 Jahren. Auf größeres Interesse bei privaten Anlegern und zunehmend auch institutionellen Investoren stoßen Direktinvestments indes erst seit ein paar Jahren. Der Grund dafür ist naheliegend. Seit Längerem sind die Zinsen und Renditen für Staatsanleihen sehr niedrig. Sie gleichen meist nicht einmal die Inflationsrate aus und sind zum Teil sogar negativ.

Gastbeitrag

André Wreth ist Geschäftsführer der Hamburger Solvium Capital GmbH. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Logistik-Direktinvestments.



Direktinvestments können eine Alternative sein. Denn bei Laufzeiten von drei bis sechs Jahren und Renditen zwischen vier und sechs Prozent nach Steuern können Investoren unter Berücksichtigung von Inflation und Steuer einen positiven Ertrag erwarten. Finanzberater und ihre Kunden können aus einem breiten Spektrum wählen – seit Jahren etablierten Investments und auch vergleichsweise neuen. Der Großteil der Angebote konzentriert sich auf Container, das weltweite Transportmittel Nummer eins, Wechselkoffer und Lichtmiete. Bei Letzterer kauft der Anleger von der Emittentin hochwertige energiesparende Leuchtmittel und vermietet diese zurück. Sie werden an deutsche Kleinunternehmen und Mittelständler untervermietet. Der Anleger erhält von der Emittentin dafür Mietzahlungen und kann am Ende der Laufzeit die Leuchtmittel zum festen Preis zurückverkaufen.

Die Gestaltung der Anlagekonzepte ähnelt sich meist und ist häufig sogar identisch. So wird der Anleger juristischer Eigentümer. Im Gegenzug vermietet er für die vertraglich festgelegte Laufzeit von in der Regel drei bis sechs Jahren die Sachwerte an die Emittentin zurück.

Dafür erhält er im Gegenzug regelmäßige Mietzahlungen. Am Ende der Laufzeit kauft die Emittentin die Sachwerte zu einem bei Vertragsabschluss festgelegten Kaufpreis zurück. Derzeit unterliegen die Erträge maximal der Abgeltungsteuer von 25 Prozent plus Solidaritätszuschlag.

Es werden vereinzelt auch Direktinvestments angeboten, bei denen kein fester Rückkaufpreis garantiert wird, sondern lediglich ein bestimmter Betrag in Aussicht gestellt wird. Hier trägt der Anleger das wirtschaftliche Risiko im Hinblick auf die Höhe des Rückkaufpreises. Was Anleger bei dieser Variante beachten müssen: Die Erträge unterliegen nicht der Abgeltungsteuer, sondern werden als sonstige Einkünfte mit dem persönlichen Steuersatz versteuert. Von der individuellen steuerlichen Situation hängt es dann also ab, welche der beiden Alternativen die bessere ist. Das sollten Anlageberater für ihren Kunden vorab gründlich prüfen.

Risiken im Blick haben

Die Risiken korrespondieren mit den Chancen und den Sicherheiten, die Anleger als juristischer Eigentümer von Direktinvestment-Produkten haben. Dass etwa die Mietzahlungen nicht, unzureichend oder zu spät kommen oder der Rückkaufpreis nicht bezahlt wird oder niedriger ist als erwartet. Das kann die Rendite des Investors erheblich schmälern und im Extremfall sogar zum Totalverlust führen.

Deshalb empfiehlt sich eine gründliche Prüfung des Anbieters. Zentral für die Bewertung sind die historischen Erfolgsquoten, landläufig auch Leistungsbilanz bezeichnet. Dort legen die Emittenten Rechenschaft darüber ab, ob in der Vergangenheit sämtliche Mietzahlungen vollständig und pünktlich ausbezahlt wurden und auch der Rückkauf zum vereinbarten Preis erfolgte. Einige Anbieter lassen dies zusätzlich durch ein Wirtschaftsprüfungsunternehmen bescheinigen.

Finanzberater, die die rechtlichen Voraussetzungen zum Vertrieb von Direktinvestments mitbringen, haben einen erheblichen Wettbewerbsvorteil. Dafür spricht hauptsächlich die Tatsache, dass in Deutschland weniger als 7000 Finanzberater über eine sogenannte F3-Erlaubnis nach Paragraf 34 f, Teil 3 der Gewerbeordnung verfügen, um solche Direktinvestments zu vermitteln. Da insbesondere private Anleger vermehrt Direktinvestments für den Vermögensaufbau berücksichtigen, stehen momentan und wohl auch in den nächsten Jahren angesichts der bereits hohen und weiter steigenden Nachfrage nach Direktinvestments nur begrenzte Beratungskapazitäten zur Verfügung.

Das ist nicht das schlechteste Argument für Finanzberater, das eigene Geschäftsmodell zu erweitern und zu stärken, indem sie die rechtlichen Voraussetzungen schaffen für den Vertrieb von Direktinvestments. Damit können sie sich als Spezialisten positionieren und ihre Angebotspalette attraktiv erweitern

Wer Direktinvestments vertreiben

Notwendig für den Vertrieb ist eine Banklizenz oder eine Gewerbeerlaubnis nach § 34 f GewO (Gewerbeordnung) Teil 3. Ein freier Finanzberater muss folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Geordnete Vermögensverhältnisse sowie einen guten Leumund
- Berufshaftpflichtversicherung in Form einer Vermögensschadenhaftpflicht mit einer Deckungssumme von mindestens 1,3 Millionen Euro
- Sachkundenachweis in Form einer Berufsausbildung oder einer IHK-Prüfung
- Jährlicher Prüfbericht, in der Regel durch eine Wirtschaftsprüfungs- oder eine Buchprüfungsgesellschaft. Er attestiert, dass sich der Vermittler an gesetzlich vorgegebene Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten hält.